



トップインタビュー

代表取締役社長

愛須 康之

インタビュアー／叶内文子(アナリスト)

先行投資により大きく成長していくための体制が
整いつつあります。2025年12月期は、掲げた計画を
超えられるよう、全力を尽くしてまいります。
今後の業績、施策にご注目いただきたいと思います。

Q 2024年12月期の業績はいかがでしたか？

A 当期の業績ですが、販売管理費が大きく増大して営業利益は減益となりましたが、売上高、売上総利益は半導体の納期遅延の解消による特需で大きく伸びた2023年12月期をさらに上回りました。なかでも売上高は増収となり8期連続で過去最高値を更新し、売上総利益は11.4%増加しました。もう少し伸ばすことができましたと反省する点もあります。こうした中、営業利益については当初より昨年対比で減益の予算としておりましたものの、高度人材の採用、M&A関連費用、株主優待にかかわる費用等が想定を上回ったため大きく減益となりました。

また、2024年12月期を初年度とする中期経営計画『Segue300』の達成を目指し役員、事業部長クラスの人材複数名の採用をいたしました。M&A関連ではタイのFirst One Systems Co. Ltd.および株式会社テクノロジーエーションの買収に伴う仲介手数料やデューデリジェンス費用として1.3億円を計上しました。株主優待の実施には、予想を大きく超える費用として2.7億円がかかりました。ただし、これらの費用を除けば増益基調であり、基礎的な事業成長は維持しております。企業や官公庁のネットワークインフラやセキュリティ対応への需要は引き続き堅調です。特にランサムウェアを含むサイバー攻撃への備えは怠ることはできません。先進のグローバルセキュリティプロダクトに加え、自社開発製品をもち、幅広いサポートまで担える当社にとって事業環境は良好だと考えています。

事業別にみますと、主力のVAD (Value Added

Distributor)ビジネスは、海外メーカーの優れた製品にユーザーの要望に応じた付加価値を加えて提供しています。特需のあった2023年12月期を上回る売上を計上、利益面ではサポートサービスの利益率が改善し大幅増益となりました。特に、セキュリティ関連製品が中央省庁など向けに大きく成長しました。システムインテグレーションビジネスは、2024年6月にグループ入りした株式会社テクノロジーエーションの売上が寄与しましたが大型案件があった昨年対比では減収となりました。

自社開発ビジネスでは、「RevoWorks (レボワークス)」が着実に案件を積み上げています。自治体向けの需要は一巡しましたが、高いセキュリティ基準を必要とする政府機関や生命保険・地方銀行に導入が進んでいます。仮想ブラウザ方式でインターネット分離を実現した「RevoWorks SCVX」は、警察機関などで採用されています。

セキュリティ運用や脆弱性診断などのサービスを提供するセグエセキュリティ株式会社は、事業開始3年目にして黒字化を達成しました。

2024年12月期から海外ビジネスを新たな売上区分としました。従来、システムインテグレーションビジネスに区分していたタイのISS Resolution Limitedに、2024年5月に子会社化したFirst One Systems Co., Ltd.が新たに加わり、タイでの事業基盤が整いました。まずはタイでの事業の成功を優先し、次の展開先としてASEANのシンガポールやマレーシア等を検討中で、今後海外事業についても積極的に展開していく所存です。

Q 2025年12月期の計画はいかがですか？

A 2025年12月期は、売上高225億円(前年同期比20.2%増)、営業利益12.6億円(同75.0%増)の計画です。達成できれば、ともに過去最高を更新することになります。

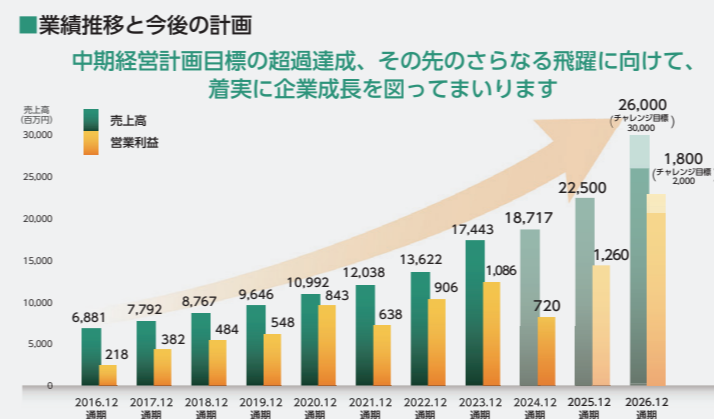
そのための重点施策として、VADビジネスでは、2024年9月に公共や文教向けに特化したデジタル・ガバメント推進部を設立しておりますが、デジタル庁の動きを見つ官公庁、自治体の大型案件の獲得を推進いたします。そのためには、コンサルティング機能も拡充し、東・西日本の事業を統括する組織体制とし、技術支援機能を強化しています。また、自社開発ビジネスでは、新製品のリリースで事業拡大を図ります。システムインテグレーション事業では、営業体制、エンドユーザーへの直接訴求(ハイタッチ・アプローチ)を強化したことで、過去最大級の案件獲得に成功しています。これらが売上として立ってくる見込みです。さらに、新たにグループに加わったテクノロジーエーション社とのシナジーを最大化していく方針です。テクノロジーエーション社は、当社同様に技術者中心の会社です。情報通信インフラサービスに特化したエンジニアリングサービス業を展開しており、大手通信キャリアや官公庁・教育機関等に、ネットワークやサーバの設計構築から運用・保守・監視サービスまで一貫して提供しています。技術研修体制も充実しており、採用や未経験者の教育にも力を入れています。既存のシステムインテグレーションビジネスを強化できるほか、今後さらに注力していきたいサイバーセキュリティ分野でも力を発揮すると考えています。

海外ビジネスでも、グループ入りしたFirst One Systems社とのシナジー効果の最大化を目指し、日系企業へのアプローチを強化します。2022年にグループ入りしたISS Resolution社は、もともとはユニシスのタイ法人でミデル・テクノロジー社のサービスサポートを担っている会社です。安定した売上を上げています。一方、First One Systems社は、海外製品を中心に展開してきた営業力に強みをもっています。この両者の組み合わせで新規開拓が進んでいくと考えています。2025年12月期は、投資した人材・技術・組織の成果を最大限に活かし、しっかりと成長を実現します。

Q 中期経営計画の進捗状況はいかがですか？

A 2024年12月期～2026年12月期の中期経営計画「Segue300」では、最終年度における売上高260億円、M&Aを含むチャレンジ目標として2030年3月期における300億円を目指しています。

当期2024年12月期には、人材採用やタイでのM&Aなど、下準備は終えたとみています。この路線を



さらに進めることで、売上高目標達成の手ごたえを感じています。

Q 株主還元についてお聞かせください。

A 当社は、2023年12月期から中間配当を開始しました。2024年3月1日付で1株につき3株の株式分割を行い、2024年12月期は、中間配当5円、期末配当6円、年間11円と実質1円増額しました。2025年12月期は、中間配当6円、期末配当7円、年間13円の配当を計画しています。

2024年12月期に導入を決定した株主優待制度では、毎年3月末日と9月末日を基準としていましたが、株主名簿管理の効率化と費用低減の観点から、2025年12月期以降は株主優待の基準日を12月末に変更し、QUOカード10,000円を贈呈します。継続保有の株主様には、さらに10,000円分を贈呈することにしています。長期で株主になっていただきたいという願いからです。

Q 最後に株主の皆様へメッセージをお願いいたします。

A 本当に多くの皆様に新しく株主となっていただき、また上場当初から長期にわたり保有いただいている株主の皆様にも、心より感謝申し上げます。皆様のご支援のおかげで、当社は成り立っております。

今回、株主優待を変更したことにつきましては、優待を期待されている方々に混乱を招き誠に申し訳なく思っております。想定よりも優待費用が増加した点、また機関投資家の保有比率が低下した点などが理由とな

ります。今後は配当と株主優待のバランスをとる形で継続していきたいと考えております。

また、業績向上のため、売上高や営業利益の拡大、さらには新しい施策の実施にも取り組んでまいります。事業の成長により企業価値の向上をはかり、より良い成果を株主の皆様にお届けできるよう努めてまいります。

皆様のおかげで2024年12月期は東京証券取引所プライム市場維持基準を満たしたとの通知をいただきました。今後もこの基準を満たし続けるよう努力してまいります。

2024年12月期は、株主の皆様にとって満足のいく成果を提供できなかったかもしれませんが、2025年12月期は、掲げた計画を超えられるよう、全力を尽くしてまいります。株主の皆様におかれましては、今後とも、より一層のご支援・ご理解を賜りますよう、お願い申し上げます。



インタビュアーの叶内文子さんとともに
(2025年2月18日インタビュー実施)